

FIȘA DISCIPLINEI

1. Date despre program

1.1 Instituția de învățământ superior	Universitatea de Vest din Timișoara
1.2 Facultatea	Facultatea de Drept
1.3 Departamentul	Drept IFR
1.4 Domeniul de studii	Drept
1.5 Ciclul de studii	Licență
1.6 Programul de studii	Drept IFR

2. Date despre disciplină

2.1 Denumirea disciplinei		Competențe de antreprenariat. Aplicații practice					
2.2 Titularul activităților de coordonare		lect. dr. Alexandru Popa					
2.3 Titularul activităților de seminar		drd. Paul Filip Ciucur					
2.4 Anul de studiu	2	2.5 Semestrul	2	2.6 Tipul de evaluare	C	2.7 Regimul disciplinei	DFAC

3. Timpul total estimat (ore pe semestru al activităților didactice)

3.1 Număr de ore pe săptămână	2	din care: 3.2 AI	-	3.3 seminar SF+ST	2
3.4 Total ore din planul de învățământ	28	din care: 3.5 AI	-	3.6 seminar SF+ST	28
Distribuția fondului de timp:					ore
Studiul după manual, suport de curs, bibliografie și notițe					8
Documentare suplimentară în bibliotecă, pe platformele electronice de specialitate / pe teren					8
Pregătire seminare / laboratoare, teme, referate, portofolii și eseuri					12
Tutoriat					2
Examinări					2
Alte activități					
3.7 Total ore studiu individual	30				
3.8 Total ore pe semestru	60				
3.9 Numărul de credite	2				

4. Precondiții (acolo unde este cazul)

4.1 de curriculum	• Nu sunt
4.2 de competențe	• Nu sunt

5. Condiții (acolo unde este cazul)

5.1. de desfășurare a AI	• -
5.2 de desfășurare a seminarului	• Componenta sincronă: sală de clasă, whiteboard, proiector și laptop

- Componenta asincronă: Google Classroom, Google Meet

6. Obiectivele disciplinei - rezultate așteptate ale învățării la formarea cărora contribuie parcurgerea și promovarea disciplinei

Cunoștințe	Să definească o idee de afaceri constând într-un produs/serviciu care să soluționeze o nevoie reală a unui grup de persoane, a altor afaceri sau a societății în general Să valideze produsul/serviciul pe piață căreia i se adresează Să constituie o formă de organizare, respectiv să realizeze și prezinte un proiect / plan de afaceri specific
Abilități	Să folosească metodele/tehnicele/instrumentele prezentate în cadrul disciplinei pentru a transforma ideile de produse/servicii în afaceri reale
Responsabilitate și autonomie	R1. Gestionarea și realizarea sarcinilor profesionale în mod eficient și responsabil, cu respectarea regulilor deontologice specifice domeniului de activitate; R2. Utilizarea eficientă a resurselor de comunicare și a surselor de informare și de formare profesională asistată, atât în limba română, cât și într-o limbă străină cu respectarea legislației în vigoare privind drepturile de autor, protecția datelor personale și a dreptului la imagine a persoanelor.

7. Conținuturi

7.2 Seminar	Metode de predare	Observații
Seminar nr. 1: Introducere: Antreprenoriat, Gândirea antreprenorială. Discuții privind stabilirea înclinației studenților către antreprenoriat	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă Chestionar, Reflecție individuală, Reflecție colectivă	2h, față în față SF / 2h ST Administrarea unui test pentru studenți ca să-și determine gradul de înclinație către antreprenoriat și/sau Reflecție individuală în baza unui set de întrebări prin care studenții să încerce să înțeleagă de ce și pentru ce ar dori să devină antreprenori, urmată de o reflecție în colectivă privind răspunsurile formulate de fiecare dintre studenți.
Seminar nr. 2: Mediul antreprenorial și ecosistemul antreprenorial. Tipuri de agenți economici și implicațiile alegerii unei forme de organizare. Procesul de înființare al unei întreprinderi. Identificarea actorilor din mediul antreprenorial local și național	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă Chestionar, Reflecție individuală, Reflecție colectivă	2h, față în față SF / 2h ST Prezentarea celor mai importanți actori din ecosistemul local și cel național, inclusiv invitați din partea unuia dintre acești actori locali

Seminar nr. 3. Tehnici de generare a ideilor de afaceri. Prezentarea unor idei de afaceri și modalități în care acestea au fost inițiate	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă Chestionar, Reflecție individuală, Reflecție colectivă	2h, față în față SF / 2h ST Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
Seminar nr. 4. Studiul pieței căreia i se adresează afacerea. Segmentarea pieței. Stabilirea profilelor de clienți. Exemple de afaceri și modul în care acestea au analizat piața și au definit profilul clienților; exemple de interviuri cu clienții și configurarea User Persona	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă Chestionar, Reflecție individuală, Reflecție colectivă,	2h, față în față SF / 2h ST Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
Seminar nr. 5. Strategia de marketing. Canale de distribuție. Practici de promovare. Exemple de strategii de marketing pentru afaceri noi	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă Chestionar, Reflecție individuală, Reflecție colectivă	2h, față în față SF / 2h ST Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
Seminar nr. 6. Planificarea financiară a afacerii: costuri, prețuri și prag de rentabilitate al afacerii. Surse de finanțare pentru afaceri în diverse etape de evoluție ale acestora Mentorat/coaching cu antreprenori cu experiență;	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă Chestionar, Reflecție individuală, Reflecție colectivă	2h, față în față SF / 2h ST Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
Seminar nr. 7. Sintetizarea informațiilor într-un plan/program de finanțare Exemple de BMC pentru afaceri în diverse domenii	Prelegere, conversații, exemplificare, întrebări, învățare colaborativă Chestionar, Reflecție individuală, Reflecție colectivă	2h, față în față SF / 2h ST Vor fi invitați unul sau doi antreprenori locali (de succes)
<p>Bibliografie:</p> <p>[1] Edward G. Rogoff. Bankable Business Plans. Row House Publishing, 2nd Ed.</p> <p>[2] Stephen R. Poland. Founder's Pocket Guide: Startup Valuation, 2nd ed. 2020 1x1 Media. Asheville, N.C.</p> <p>[3] Milan Steskal. How to Launch A Startup. Amazon Pub. 2018.</p> <p>[4] Steven S. Hoffman. Surviving A Startup. Harper Collins, 2021.</p> <p>[5] Reis, Eric. The lean startup. Crown Business 27 (2011): 2016-2020.</p> <p>[6] Christensen, Clayton M. The innovator's dilemma: The revolutionary book that will change the way you do business. New York, NY: HarperBusiness Essentials, 2003.</p> <p>[7] Donald F. Kuratko. Entrepreneurship: Theory, process, practice. Cengage Learning; 9th edition</p> <p>[8] Giff Constable, Frank Rimalovski, Tom Fishburne. Talking to Humans: Success starts with understanding your customers. 2018</p>		

8. Coroborarea conținuturilor disciplinei cu așteptările reprezentanților comunității epistemice, asociațiilor profesionale și angajatori reprezentativi din domeniul aferent programului

Toate cunoștințele acumulate în cadrul acestei discipline facultative vor pune bazele unui mod de gândire antreprenorial care poate fi aprofundat prin studii de licență/master specializate sau prin implicarea în activități antreprenoriale și apelarea la coaching și mentorat din partea unor antreprenori cu experiență.

9. Evaluare

Tip activitate	9.1 Criterii de evaluare	9.2 Metode de evaluare	9.3 Pondere din nota finală
9.1 AI	-	-	-
9.2 Seminar	Temă 1 , scadentă în săptămâna 4 înainte de curs: prezentarea unui studiu de caz pentru accesarea de finanțări.	Prezentare / debate / scris	30%
	Temă 2 , scadentă înainte de examen: prezentarea unui plan de finanțare	Prezentare / debate / scris	40%
	Colocviu	Oral/scris	30%
9.3 Standard minim de performanță			
Respectarea standardelor minime privind conținutul prestabilit și de scriere și etică academică. Nota minima de promovare a disciplinei - 5 din 10.			

Data completării
15.09.2022

Titular activități coordonare
Lect. dr. Alexandru Popa

Titular activități seminar
Drd. Paul F. Ciucur

Data avizării
21.09.2022

Coordonator Drept IFR
Lect. dr. Alexandru Popa